



TUI 通过 Impact 合作伙伴营销管理平台，实现营收额 49% 增长

团队痛点

目标：合作伙伴营销项目增长 20%，同时确保平台迁移过程对业务影响最小化

2019 年，在经历了漫长的审核考察之后，途易 TUI 英国团队决定采用新的平台来管理合作伙伴营销项目。

途易 TUI 集团英国公司旗下品牌——TUI、First Choice、TUI Ireland、TUI Money、Crystal Ski 告别了过去 15 年所使用的网盟管理模式，转而考虑通过 SaaS 平台解决方案管理与联盟客等合作伙伴开展的营销推广项目。平台技术的应用不仅能够拓展项目规模，也可以提高项目运营效率。

作为一个拥有行业顶尖内部营销团队的数字品牌，TUI 制定了营销目标：通过最大限度地发挥内部团队的优势并部署优质技术平台来提高运营效率，助力业务可持续增长。

同时，TUI 希望制定一个合理的平台迁移计划来控制风险。这样不仅能够避免收入损失，为营销伙伴提供较好的使用体验，也确保对消费者体验的影响最小化。

关于途易 TUI

世界领先的大型旅游集团，在全球拥有多家顶级旅行社、1,600 家旅游代理商和在线门户网站、400 多家酒店以及 17 艘豪华远洋邮轮，为游客提供专业、优质的全方位旅游服务。



“对于将我们如此大规模的项目从网盟迁移到 Impact 平台上，团队最初是有些忐忑的，但是最终结果非常成功。通过 Impact 平台，TUI 与营销伙伴能够快速开展项目合作，并与大量的营销伙伴进行高效沟通。在 Neo 团队的帮助下，我们成功在两周内迁移了 95% 出单的营销伙伴，并最终提前完成了全部的迁移工作。”



Robbert van den Eshof
TUI 数字营销高级经理

团队痛点

(接上页)

最终，TUI 制定了以下目标：

- 4 周内完成所有出单的营销伙伴的迁移
- 6 周内对品牌目前已有营销伙伴进行审核，并顺畅地完成所有优质合作伙伴的迁移
- 新平台为团队提供可灵活定制的数据报表，以持续优化项目运营
- 维持项目运营效率和获客成本（CPA）不变
- 迁移至新平台之后，实现品牌业务增长 20%





解决方案

一次迁移，解决 诸多难题

TUI 最终选择了 Impact 作为技术平台供应商。Impact 平台既能帮助品牌提高对营销项目的洞察，方便团队统一管理各类合作伙伴，又能高效地拓展、招募新的合作伙伴，与之灵活签约，并快速获取定制化报表。

同时，TUI 选择 Neo Media World 作为营销代理商，专门运营管理合作伙伴营销项目。Neo 是一家拥有专业合作伙伴营销团队的全球代理机构，为品牌提供全方位的项目运营服务。TUI、Impact 和 Neo 三方组成的合作团队将 TUI 的迁移工作分为三大板块：营销伙伴迁移与管理、报表迁移和佣金结构升级。

营销伙伴迁移与管理

得益于 Impact Partnership Cloud 自动化的工作流，TUI 团队能够与包括几个头部营销伙伴在内的所有合作伙伴高效沟通合作事宜。

在接入 Impact 平台前，团队需要手动联系各个合作伙伴，费时费力。而 Impact 合作伙伴营销管理平台为团队节省了大量时间。具体流程如下：

- 团队在 Impact 平台上自定义设置营销项目注册链接，通过平台自动发送邮件给营销伙伴。在营销伙伴出单后，平台自动精准归因，确定佣金给付对象。从而大大减少了团队的工作量。
- Impact 平台会每周向未回复邮件或未签署合同的营销伙伴发送提醒邮件，促使后者尽快完成注册。

“迁移到 Impact 平台的过程非常顺利。在迁移过程中，Impact 提供 7*24 小时的全程服务支持。迁移到新平台以来，得益于其强大的追踪功能，我们可以按照日期、品牌和 SharedID 来查看消费者的预订和点击数据，有效提升了团队的营销绩效。”



Colin Carter
总监

Weather2Travel.com（迁移至 Impact 平台的 TUI 营销伙伴）

解决方案

（接上页）

同时，Neo 团队使用 Impact 平台对营销伙伴进行审核，剔除部分不活跃和低质量的合作伙伴。这次平台迁移对 TUI 而言是一次优化项目规模的绝佳机会，仅保留高质量、高参与度的合作伙伴，有助于提高项目运营效率。Impact 平台能够监测出零参与度的合作伙伴，由 TUI 决定与其结束或中止项目合作。

报表迁移

TUI 团队一直以来在寻求具有自动生成报表功能的平台。品牌希望能够找到优质的数据处理方案，避免耗时的数据提取和清洗工作。团队所需的报表应当包含到达/出发的机场、子类别和 SharedID 等关键指标，让品牌能够了解不同类别合作伙伴的营销效果，并采取相应的措施针对性地进行优化。

基于以上诉求，Impact 为 TUI 量身定制了绩效报表，帮助团队灵活地按照日期、合作伙伴、类别、子类别，出发/到达机场以及 SharedID 来查看数据，通过一张报表实现多维度分析。



解决方案

(接上页)

SharedID 是一种追踪参数，对 TUI 及其营销伙伴都可见。该参数使得 TUI 团队能够识别营销伙伴网站不同板块的流量，包括自定义广告位等。平台迁移后不久，TUI 就能清楚地获知营销伙伴通过电子邮件、网站等产生的客单量。目前，SharedID 参数已嵌入 TUI 所有标准报表中，帮助品牌分析合作伙伴不同的营销措施对营销效果产生的影响。

佣金结构升级

通过 Impact 平台灵活的支付功能 Dynamic Payouts，TUI 团队优化升级了佣金结构。

针对为业务创造价值的营销伙伴及其举措，团队能够相应地给付佣金或激励。更加细化的颗粒度帮助团队优化管理多个合作伙伴，大大提高了项目运营效益。



解决方案

(接上页)

自定义追踪项目进度

Impact 同时也为 TUI 定制了项目进度追踪器，帮助团队及时跟进不同合作伙伴的迁移进展情况，包括合作伙伴是否已在 Impact 平台上注册 TUI 营销项目、是否开始引流和出单等。

在 Impact 平台上，团队能够针对不同场景为合作伙伴创建相应的工作流。例如，某个合作伙伴在过去 30 天内持续出单，但由于某些原因在过去 7 天内收入为零，团队就会在平台上获知情况，从而联系该合作伙伴，向其提供所需的支持与帮助。

另外，如果合作伙伴在平台迁移之后，绩效出现下降（可能由于设置不当）的迹象，Impact 平台就会根据 TUI 团队事先设置的合作伙伴分组，自动向有异常情况的合作伙​​伴发送邮件进行沟通，以便及时跟进、解决问题。

49%

营收增长
(迁移前 vs 迁移后)

30%

网页浏览量增加
(迁移前 vs 迁移后)

4%

获客成本降低
(迁移前 vs 迁移后)

95%

在两周内完成出单
合作伙伴的迁移

业务成果

一个月内实现
49%营收增长

在 Impact 技术支持下，TUI 成功将英国最大的旅游联盟营销项目迁移到了更灵活高效的管理平台上。

将 TUI 旗下的五大品牌和数千个营销伙伴迁移到新平台并非易事，但在 Impact 和 Neo 的支持下，TUI 团队不仅顺利完成迁移，还在一个月内实现了营业收入 49% 的惊人增长。此外：

- TUI 还按时完成了营销伙伴审核工作，剔除低互动和低质量的合作伙
伴，将其数量精简了 70%，仅保留优质活跃的合作伙
伴。
- TUI 仅花费既定时间的一半就完成了 95% 出单的合作伙
伴的迁移。
- Impact 的佣金支付和报表功能助力 TUI 持续优化营销项目，
并将获客成本稳定控制在迁移前的水平，甚至还降低了 4%。
- 营收增长 49%，网页浏览量增长 30%。

关注我们，及时获取最新资讯和洞见

 impact



了解更多信息，请联系我们